

BV Rendement

Dit artikel wordt u aangeboden door BV Rendement

BV Rendement is het nieuws- en adviesmagazine voor directeuren-grotaandeelhouders en ondernemers in het mkb. In BV Rendement leest u 13 keer per jaar praktische artikelen over onder meer fiscale wet- en regelgeving, financiële zaken en arbeidsrechtelijke onderwerpen én alle overige actuele informatie met betrekking tot uw bedrijfsvoering.

BV Rendement biedt u onder andere:

- nieuws over veranderende wet- en regelgeving;
- rubrieken met concrete adviezen en tips die u direct in de praktijk kunt brengen;
- artikelen over ondernemerskwesties als het gebruikelijk loon, de auto van de zaak en ontslagrecht;
- wekelijkse e-mailservice met het allerlaatste nieuws;
- een aanvulling op de inhoud van elke uitgave met praktische, online tools.

Kijk voor meer informatie of een proefabonnement op www.rendement.nl/bvblad

EEN FAIRE 'WAARDERING' BEPALEN VOOR DE VERKOPENDE ONDERNEMER ZELF

Dga in de bonus

De vent is de tent, de vrouw is het gebouw en de goodwill is vijf keer de winst. Aan doodoeners geen gebrek als het gaat om de waardering van de dga bij een bv. Die clichés komen ongetwijfeld ergens vandaan, maar hoe bepaalt u nu het prijskaartje van de dga bij verkoop van een bv? En, of u nu verkoper of koper bent, wat is verstandig om af te spreken?

Stel: u verkoopt uw goed draaiende bv. Alle activa worden netjes volgens afspraak geleverd en u gaat van uw pensioen genieten. Na een jaar is de helft van de klanten vertrokken en zijn alleen nog de personeelsleden over die nergens anders aan de bak kwamen. Het belangrijkste onderdeel van de bv zat dus niet bij de deal inbegrepen: u, de eigenaar. Maar het is lang niet altijd zo dat de eigenaar zelf een belangrijk pluspunt is. Soms is het juist hoog tijd dat de eigenaar uit beeld verdwijnt en wordt de onderneming daar alleen maar beter van. Het probleem is dat een koper van tevoren vaak niet weet of de dga van wie hij koopt een klantenmagneet is of juist een sta-in-de-weg. En soms zijn juist bepaalde werknemers van cruciaal belang. Dan kunt u afspreken dat die medewerkers in ieder geval nog een paar jaar behouden blijven.

Kneuterig

In andere gevallen is niet zozeer een bepaald persoon belangrijk voor het succes van de bv, maar eerder de sfeer en de uitstraling, soms juist een wat kneuterig imago. Een koper kan wel enorme efficiencyvoordelen behalen door een rommelig klein bedrijf te integreren in zijn strakke organisatie, maar als daarmee het karakter verdwijnt, verdwijnen ook de klanten. Als de verkoper van de bv nog

een tijdje behouden moet blijven voor de bv, welke afspraken maakt u dan over de prijs? Iemand die jarenlang ondernemer is geweest, wordt niet per se gelukkig van een vast salaris. Het klinkt kinderachtig, maar een voormalige dga rent nu eenmaal harder voor een resultaatsafhankelijke beloning. Bovendien wil een koper geen al te hoog salaris betalen, want het is nog maar de vraag of de oud-eigenaar net zo hard blijft rennen als hij tegen zijn pensioen aan zit. Een vaste 'adviseursvergoeding' zonder concrete tegenprestaties is al helemaal een slecht idee.

Wennen

Een mogelijke oplossing kan de volgende zijn. De koper verkrijgt in eerste instantie 50% van de aandelen. Of, als hij daar een

beter gevoel van krijgt, 51%. De verkoper blijft nog even eigenaar van de andere helft. Hij heeft er dus belang bij dat de bv goed blijft draaien. U spreekt af dat de koper over bijvoorbeeld twee of vijf jaar de resterende aandelen koopt. De prijs wordt dan bepaald volgens dezelfde formule als bij de eerste transactie, maar de uitkomst kan dus anders zijn. Zo heeft de verkoper een concreet financieel belang om de bv in waarde te laten stijgen. Tegelijkertijd is duidelijk dat het einde van zijn betrokkenheid in zicht is. Geef belangrijke klanten de kans daaraan te wennen door hen samen te bezoeken. Ziet een dga het niet zitten om nog enige tijd bij te dragen aan het succes van de onderneming, dan is het beter om alle aandelen ineens over te dragen. De bv kan dan nog steeds een mooie aankoop zijn, maar de dga vertegenwoordigt in dat geval blijkbaar geen goodwill.

Auto

Natuurlijk moet de oud-dga ook gewoon een beloning krijgen voor zijn dagelijkse werkzaamheden en niet pas incasseren bij verkoop van zijn aandelen. Daarom sluit de koper met hem een management-

Maak goede afspraken voor onverwachte wendingen

In de aandeelhoudersovereenkomst tussen koper en verkoper treft u ook een regeling voor calamiteiten. Wat gebeurt er bijvoorbeeld als de waardevolle dga al een half jaar na de koop arbeidsongeschikt raakt of komt te overlijden? De dga (of zijn nabestaanden) zal willen dat de koper in dat geval versneld zijn resterende aandelen overneemt. Dat is voor de koper

ook wenselijk. Want anders zit hij cru gezegd nog jaren opgescheept met een aandeelhouder die niet meer bijdraagt, maar wel profiteert van de successen van de koper. In zo'n geval is een korting op de aandelenprijs wel gerechtvaardigd. De koper staat er namelijk ineens alleen voor. De persoonlijke goodwill van de dga is in één klap verdwenen.

overeenkomst. Daarin is beschreven wat zijn taken en verantwoordelijkheden zijn en hoeveel hij daarvoor krijgt. Wettelijk gezien is dit een overeenkomst van opdracht, dus u heeft veel meer flexibiliteit dan bij een arbeidscontract dat aan allerlei wettelijke regels moet voldoen.

Als u voorziet dat er in de laatste jaren steeds minder behoefte zal zijn aan aanwezigheid van de verkoper, kunt u alvast een afbouw afspreken. Dat kan ook flexibel blijven, afhankelijk van hoe het gaat. Blijkt de oud-dga overbodig te zijn, dan zegt de koper de overeenkomst gewoon tussentijds op. Dat recht heeft de opdrachtgever bij een overeenkomst van opdracht altijd, tenzij expliciet is afgesproken dat er niet tussentijds kan worden opgezegd. Wees niet te zuinig met secundaire voorwaarden. Degene die jarenlang het bedrijf gerund heeft, wil in een beetje behoorlijke auto kunnen blijven rijden en een telefoon blijven gebruiken.

Doorslag

Daarnaast sluit u een aandeelhoudersovereenkomst voor de periode dat u nog samen aandeelhouder zult zijn. Daarin spreekt u af wiens stem bij welke besluiten de doorslag geeft en voor welke onderwerpen unanimitéit nodig is. Denk aan grote investeringen, het aannemen of ontslaan van bepaald personeel of de locatie waar het bedrijf gevestigd is. Dat zijn eigenlijk onderwerpen waar het bestuur over gaat. Als u allebei in het bestuur zit, kunt u het ook op dat niveau afspreken, zo lang maar duidelijk is dat u er allebei akkoord mee moet zijn.

Uitgangspunt zou moeten zijn dat de stem van de koper de doorslag geeft bij alle keuzes die lange tijd doorwerken in de toekomst (een verhuizing of het aannemen van nieuwe medewerkers). Als u hier op een redelijke manier invulling aan geeft, is het helemaal niet spannend of de koper in eerste instantie 50% of 51% van de aandelen verwerft.

Spreek vooral ook af welke bindend adviseur vlot de knoop doorhakt als u er een keer niet uitkomt. Dat scheelt een gang naar de rechter. Maak ook afspraken voor calamiteiten (zie kader). En denk na over



wat u wilt kunnen doen als er een derde partij langskomt die een goede prijs biedt voor 100% van de aandelen. Wilt u de dga dan kunnen dwingen om mee te doen? En zo ja, wat is dan de minimale prijs?

Afscheid

Uiteindelijk neemt de koper ook de resterende aandelen over en is de bv helemaal van hem. Als het goed is, kleeft de persoonlijke goodwill die aan de dga hing, op dat moment aan de bv. De dga heeft daarvoor een faire vergoeding ontvangen. Als u de koper bent, organiseer dan een mooi afscheid om de oud-dga te bedanken, maar ook om te markeren dat zijn tijd er op zit. Klanten en relaties moeten zich vanaf dan aan u gaan hechten. De oud-eigenaar moet iets anders gaan doen. Dat mag alles zijn, als het maar niet concurreert met de bv die u van hem heeft overgenomen. Spreek daarom in de overnameovereenkomst een non-concurrentiebeding af. Dat klinkt eenvoudig, maar het is belangrijk

om dit heel precies te formuleren. U moet zorgvuldig opschrijven van welke activiteiten de oud-dga weg moet blijven, en uit welke geografische gebieden.

Knowhow

U moet ook weten dat het concurrentiebeding maximaal twee jaar mag duren. U kunt dit nog oprekken naar drie jaar als u goed weet te omschrijven dat de dga goodwill en specifieke knowhow verkocht heeft, maar een langere termijn is wettelijk niet mogelijk. Spreekt u toch een langere termijn af, dan is die afspraak nietig en geldt er helemaal geen beding meer. Er is één escape om de oud-dga voor een langere termijn buiten de concurrentie te houden. Zolang hij aan de bv verbonden is als opdrachtnemer, ook al is dat maar voor een paar uur per week, kunt u afspreken dat hij niet met u concurreert.

Bert van Mieghem, advocaat bij Wybenga Advocaten, e-mail: vanmieghem@wybenga-advocaten.nl